

Compétences Coach

PROMO 10 - OCTOBRE 2022

° En Présentiel ° Certifiante RS ° Eligible OPCO et/ou CPF

POUR QUOI?

- Comprendre, intégrer **la posture de coach** : Communiquer et accompagner efficacement
- Acquérir **le processus du coaching**: diagnostic, contrat pour accompagner vers la solution
- Gagner en puissance selon sa spécificité, son profil - Définir ses besoins et projet individuel

Ouverture/Cadrage 12 Septembre 2022 en distanciel (entretien d'une heure)

20 jours/ 19/20 Octobre-23/24 Novembre-14/15 Décembre **2022** 23/24 Janvier

10 mois 27/28 Février-22/23 Mars-19/20 Avril- 15/16 Mai-12/13 Juin-06/07 Juillet **2023**

POUR QUI? Dirigeants, Managers, Fonctions RH, Futurs Coaches, Consultants, Formateurs
Métiers Conseil, Accompagnement, Recrutement

PREREQUIS Etre dans la cible « public » et 2 entretiens pour valider l'inscription

Par QUI ? Des Coachs certifiés PCC, formateurs et consultants



Czerna ASSAYAG
06 14 09 36 85



Nadia CLAUDEL
06 09 93 13 08



Christophe DANDELLOT
06 71 13 15 36



Francesca RITONDO
07 89 21 88 54

LES PLUS +

- Accréditée ACTP ICF Accompagnement à la certification ICF
- Visant la certification «*Utiliser les techniques de coaching en entreprise* » enregistrée au RS
- Des regards croisés: 4 formateurs
- Théorie/pratique => Apprentissage et Intégration

SESSION 1	Fondamentaux du Coaching -Définitions, histoire et avenir du coaching et du coach -Types de coaching. Distinctions autres professions - Cadre professionnel : éthique et engagement - Les 8 compétences essentielles en coaching (ICF)	<ul style="list-style-type: none"> • Etapes du groupe • Cycle du contact
SESSION 2	Processus et contrat de coaching -De la demande à l'objectif en passant par le problème -Etapes et techniques de l'entretien de coaching -Différents contrats, entretiens tripartites -Basiques de communication	<ul style="list-style-type: none"> • 3 états du moi : AT • 3P: protection, permission, puissance • PNL : Ecoute, Questionne, Reformule et feedback
SESSION 3	La co-crédation de la relation -Se connaître et reconnaître son client -La relation basée sur la confiance et le respect -Profil de personnalités : Efficacité relationnelle	<ul style="list-style-type: none"> • Process Com[®] et Drivers
SESSION 4	Initier la transformation -Mécanisme du changement -Gestion des émotions pour gagner en puissance -Diagnostic des blocages et résistances -Identifier les croyances : ancrage et ressources	<ul style="list-style-type: none"> • Cycle du Changement • Niveaux logiques de DILTS • Valeurs et croyances
SESSION 5	Mettre le client en mouvement, en action -Utiliser un langage direct -Comprendre et expérimenter le cercle d'or -Concevoir des actions structurées et adaptées, des nouvelles voies pour l'apprentissage et résultats -Gérer les progrès et la responsabilité	<ul style="list-style-type: none"> • Métamodèle du langage • Cercle d'Or Simon SINEK • Principes de l'agilité • Outils de créativité pour des solutions innovantes
SESSION 6	Elever le niveau de conscience -Impact du niveau de conscience et d'inconscience -Comprendre ce qui n'est pas exprimé -Être cohérent : le rapport au temps, à l'argent, à la santé et à l'hygiène de vie.	<ul style="list-style-type: none"> • Transfert, contre-transfert, jeux psychologiques et projections
SESSION 7	Coaching d'équipe et de structure -Définition du coaching d'équipe et de structure -Progression entre coaching individuel et d'équipe -Différents niveaux de contrats en coaching d'équipe	<ul style="list-style-type: none"> • Théorie des organisations Eric BERNE • Jeu pédagogique équipe • Niveaux d'équipe
SESSION 8	Co-développement et supervision -Découvrir et expérimenter le co-développement -Définition et expérimentation de la supervision -Vidéo de coaching / Evaluation éthique et déontologie	<ul style="list-style-type: none"> • Processus de Co-Développement : Intelligence collective
SESSION 9	Projet professionnel. Présentation vidéo -Restitution et évaluation de la vidéo -Votre projet professionnel -En route pour la certification	<ul style="list-style-type: none"> • Story telling • Processus de certification
SESSION 10	Appétences et célébration -Appétences: le plaisir comme moteur pour vous, vos clients -Remise des dossiers et Célébration	<ul style="list-style-type: none"> • Carte de jeu des appétences (Francis Boyer Dynesens)
	Tout au long de la formation	Plaisir, humour, et..... improvisation créative

Eligible OPCO et/ou CPF

TARIFS des 20 jours

Particulier, Entreprise (moins de 10 salariés)

7 500 € HT*

Entreprise (plus de 10 salariés)

9 800 € HT*

*TVA 20% en sus